

СИЛАБУС
навчальної дисципліни
«МЕРЕЖЕВА ТОРГІВЛЯ»

Рівень вищої освіти	Другий (магістерський) рівень
Код і найменування спеціальності	D7 Торгівля
Тип і назва освітньої програми	освітньо-професійна програма Бізнес і комерція
Курс, семестр	2 курс, 3 семестр
Обсяг і форма семестрового контролю з навчальної дисципліни	Кількість кредитів ЄКТС – 4 Загальна кількість годин – 120, із яких: <i>денна форма здобуття освіти:</i> лекцій – 14 год., практичних занять – 18 год. <i>заочна форма здобуття освіти:</i> лекцій – 8 год., практичних – 6 год., Форма семестрового контролю – залік.
Мова(и) викладання	Державна
Навчально-науковий інститут, кафедра	Навчально-науковий інститут економіки, управління, права та інформаційних технологій, кафедра маркетингу
Контактні дані розробника	Решетнікова Ольга Валеріївна, доцент кафедри маркетингу к.е.н., доцент <i>Контакти:</i> аудиторія 472 (ПДАУ, навчальний корпус № 4) <i>e-mail:</i> olha.reshetnikova@pdau.edu.ua <i>Сторінка викладача:</i> https://www.pdau.edu.ua/people/reshetnikova-olga-valeriyivna-0 

МІСЦЕ НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ В ОСВІТНІЙ ПРОГРАМІ	
Статус навчальної дисципліни	Вибіркова фахова навчальна дисципліна
Передумови для вивчення навчальної дисципліни	Передумовою для вивчення навчальної дисципліни є досягнуті результати навчально-пізнавальної діяльності при формуванні відповідних компетентностей при вивченні дисциплін: «Стратегічний маркетинг», «Маркетинговий аналіз», «Діджитал-маркетинг», «Логістичний менеджмент».
Компетентності	загальні: ЗК 1. Здатність до адаптації та дії в новій ситуації. ЗК 2. Вміння виявляти, ставити та вирішувати проблеми. ЗК 6. Здатність оцінювати та забезпечувати якість виконуваних робіт. фахові: СК 1. Здатність розробляти та реалізовувати стратегію розвитку підприємницьких та торговельних структур. СК 3. Здатність до ефективного управління діяльністю суб'єктів господарювання в сфері підприємництва та торгівлі. СК 6. Здатність до розробки та впровадження ефективних технологій продаж із врахуванням психологічних особливостей поведінки споживачів
Програмні результати навчання	ПРН 2. Визначати, аналізувати проблеми підприємництва і торгівлі та розробляти заходи щодо їх вирішення. ПРН 8. Оцінювати продукцію, товари, послуги, а також процеси, що відбуваються в підприємницьких та торговельних структурах, і робити відповідні висновки для прийняття управлінських рішень. ПРН 13. Керувати маркетинговою діяльністю ринкового суб'єкта, а також його підрозділів, груп і мереж, визначати критерії та показники її оцінювання.
РОЛЬ НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ У ФОРМУВАННІ СОЦІАЛЬНИХ НАВИЧОК (SOFT SKILLS)	
Опанування дисципліни сприяє розвитку критичного та системного мислення під час аналізу торговельних мереж і каналів збуту; навичок командної роботи та ведення переговорів при розробці збутових стратегій; розширенню адаптивності й креативності в умовах цифрової трансформації роздрібно торгівлі та швидких змін поведінки споживачів; тайм-менеджменту та відповідальності за результати командних проєктів.	
МЕТА ВИВЧЕННЯ НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ	
формування у здобувачів поглиблених теоретичних знань і системних практичних навичок з організації, стратегічного управління та маркетингового забезпечення діяльності мережових торговельних структур, оптимізації каналів збуту (омніканальності), товарного асортименту, категорійного менеджменту та взаємодії з агропродовольчими підприємствами.	
ПРОГРАМА НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ	
Тема 1. Мережева торгівля в сучасній економіці: бізнес-моделі та тенденції розвитку. Тема 2. Стратегічне маркетингове управління та брендинг торговельної мережі. Тема 3. Маркетингова аналітика та дослідження ринку мережевої торгівлі. Тема 4. Категорійний менеджмент, асортиментна та цінова політика. Тема 5. Візуальний мерчандайзинг, планування простору та викладка товарів. Тема 6. Управління ланцюгами постачання та взаємодія з постачальниками. Тема 7. Управління клієнтським досвідом, лояльністю та омніканальною взаємодією в торговельній мережі. Тема 8. Управління ефективністю маркетингової діяльності. Тема 9. Стратегії сталого розвитку в мережевій торгівлі.	
МЕТОДИ НАВЧАННЯ І ВИКЛАДАННЯ	
1. Методи організації та здійснення навчально-пізнавальної діяльності: словесні методи: <i>лекція, розповідь-пояснення; бесіда;</i> наочні методи: <i>ілюстрування; демонстрування;</i> практичні методи: <i>робота з навчально-методичною літературою; конспектування, тезування,</i>	

анотування, підготовка реферату/доповіді;

2. Методи стимулювання і мотивації навчально-пізнавальної діяльності

методи формування пізнавальних інтересів: *створення ситуації інтересу та новизни навчального матеріалу; метод використання життєвого досвіду; навчальні дискусії для вирішення проблемної ситуації.*

3. Інноваційні та інтерактивні методи навчання:

інтерактивні методи: *дискусії, диспути, проектування професійних ситуацій, «Мозковий штурм».* комп'ютерні і мультимедійні методи: *використання мультимедійних презентацій; дистанційне навчання.*

4. Методи контролю і самоконтролю за ефективністю навчально-пізнавальної діяльності:

методи усного контролю: *опитування, бесіда, доповідь;*

методи письмового контролю: *письмове виконання практичних завдань, самостійна робота, творчі завдання, розв'язування тестів, позааудиторна контрольна робота (для заочної форми здобуття освіти).*

ОЦІНЮВАННЯ РЕЗУЛЬТАТІВ НАВЧАННЯ

Схема нарахування балів, шкала та критерії оцінювання результатів навчання

Наведені у Додатку до силабусу

ПОЛІТИКА ВИВЧЕННЯ НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ ТА ОЦІНЮВАННЯ

- щодо термінів виконання та перескладання

Терміни виконання та перескладання регламентуються Положенням про оцінювання результатів навчання здобувачів вищої освіти в Полтавському державному аграрному університеті <https://surl.li/xjujyv> та Положенням про організацію освітнього процесу в Полтавському державному аграрному університеті <https://surl.li/fnemwn>.
Перескладання поточного та підсумкового контролю відбуваються за наявності поважних причин з дозволу директорату.

- щодо академічної доброчесності

Дотримання академічної доброчесності здобувачами освіти передбачає: самостійне виконання навчальних завдань, завдань поточного та підсумкового контролю результатів навчання (для осіб з особливими освітніми потребами ця вимога застосовується з урахуванням їхніх індивідуальних потреб і можливостей); посилення на джерела інформації у разі використання ідей, розробок, тверджень, відомостей; дотримання норм законодавства про авторське право і суміжні права; надання достовірної інформації про результати власної навчальної (наукової, творчої) діяльності, використані методики досліджень і джерела інформації. Документи, що стосуються академічної доброчесності, представлені на вкладці «Академічна доброчесність» Полтавського державного аграрного університету: <https://surl.li/edobjj>.

- щодо використання інструментів штучного інтелекту

Використання систем штучного інтелекту під час вивчення навчальної дисципліни «Мережева торгівля» здійснюється відповідно до Правил використання систем штучного інтелекту в освітньому процесі Полтавського державного аграрного університету <https://surl.li/pgclra>. Для виконання практичних завдань та завдань самостійної роботи застосовується режим Б – «ШІ використовується обмежено». Дозволяється використання систем штучного інтелекту для пошуку та систематизації інформації і джерел, перекладу іншомовних матеріалів, перевірки граматики та орфографії власного тексту, формування структури (плану) роботи, а також підготовки допоміжних ілюстративних матеріалів. Для опитування, тестування застосовується режим А – «ШІ не використовується». Використання будь-яких систем штучного інтелекту під час зазначених форм контролю не допускається. У разі використання систем штучного інтелекту в межах режиму Б здобувач вищої освіти зобов'язаний розкрити факт їх використання

	із зазначенням назви ІІІ-системи та мети її застосування, критично перевірити отриману інформацію та достовірність використаних джерел. Здобувач несе відповідальність за зміст, достовірність і результати поданої роботи. Порухення встановленого режиму використання систем штучного інтелекту розглядається відповідно до вимог академічної доброчесності та нормативних документів Університету.
- щодо відвідування занять	Відвідування здобувачами вищої освіти всіх видів навчальних занять є обов'язковим. Не дозволяються пропуски занять та запізнення з неповажних причин. Здобувачі освіти повинні приймати активну участь під час проведення занять, виконувати необхідний мінімум навчальної роботи, що є допуском до підсумкового контролю. В умовах впровадження дистанційної форми навчання за наявності об'єктивних причин (наприклад, лікарняні, індивідуальний графік, знаходження на карантині тощо) та за узгодженням з викладачем, освоєння навчальної дисципліни здобувачами вищої освіти може здійснюватися самостійно, на засадах академічної доброчесності. При цьому щотижня здобувач вищої освіти має звітувати через електронну пошту, або через систему дистанційного навчання LMS Moodle про стан виконання завдань.
- щодо зарахування результатів неформальної / інформальної освіти	Здобувачі вищої освіти мають право на перезарахування результатів навчання, здобутих у неформальній та інформальній освіті згідно відповідного Положення про порядок визнання результатів навчання, здобутих у неформальній та інформальній освіті, здобувачами вищої освіти Полтавського державного аграрного університету https://surl.li/szdvqi . Здобувачі можуть самостійно на платформах онлайн-освіти, шляхом участі у короткострокових навчальних програмах і проєктах (з видачею сертифіката) опановувати навчальний матеріал, який за змістом дозволяє здобути очікувані навчальні результати дисципліни.
- щодо оскарження результатів оцінювання	Після оголошення результатів поточного або семестрового контролю здобувач освіти має право звернутися до викладача з проханням надати роз'яснення щодо отриманої оцінки. Підставами для оскарження результату оцінювання можуть бути: недотримання викладачем системи оцінювання, вказаної у робочій програмі навчальної дисципліни, необ'єктивне оцінювання та/або наявність конфлікту інтересів, якщо про його існування здобувачу вищої освіти не було і не могло бути відомо до проведення оцінювання. Результат оцінювання може бути оскаржений не пізніше наступного робочого дня після його оголошення. Для оскарження результату оцінювання здобувач вищої освіти звертається з письмовою заявою до директора інституту. Порядок оскарження результатів оцінювання здобувачів вищої освіти регламентується Положенням про оцінювання результатів навчання здобувачів вищої освіти в Полтавському державному аграрному університеті https://surl.li/vhoeun .

РЕКОМЕНДОВАНІ ДЖЕРЕЛА ІНФОРМАЦІЇ

Основні

1. Балджи М. Д., Однолько В. О. Економіка та організація торгівлі: навчальний посібник. К. : ФОП Гуляєва В.М., 2021. 344 с. URL: <https://files.znu.edu.ua/files/Bibliobooks/Inshi83/0063377.pdf>
2. Боровик Т.В., Майборода О.В., Решетнікова О.В. Удосконалення збутової політики підприємств на основі взаємодії маркетингу та логістики. Наукові праці Міжрегіональної академії управління персоналом. Економічні науки. 2023. Випуск 3 (70), с. 46-51. <https://doi.org/10.32689/2523-4536/70-7>
3. Іванечко Н. Маркетинг : навч. посіб. / Н. Іванечко, Т. Борисова, Ю. Процишин [та ін.] ; за ред.

Н. Р. Іванечко. Тернопіль : ЗУНУ, 2021. 180 с.

4. Пепчук С.М., Пальонна Т.А. Огляд мережевого ритейлу в Україні та перспективні напрями його розвитку. Збірник наукових праць ЧДТУ. Серія: Економічні науки. 2023. Вип. 71. С. 48–72. URL: <https://ven.chdtu.edu.ua/article/view/302995/295000>

5. Решетнікова О., Боровик Т., Сенько І. Маркетинг в соціальних мережах як інструмент просування бренду та підвищення обсягів збуту. Економіка та суспільство. 2024. (65). <https://doi.org/10.32782/2524-0072/2024-65-128>

6. Решетнікова О., Даниленко В., Дорош-Кізим М.М. Аналіз цифрової поведінки споживачів в умовах розвитку електронної торгівлі. Економічний простір. 2025. Вип. 203. С. 223-229. DOI: <https://doi.org/10.30838/EP.203.223-229>.

7. Решетнікова О.В., Даниленко В.І., Дядик Т.В. Доцільність формування глобалізації бренду в сучасному середовищі міжнародного маркетингу. Економічний простір. 2022. (178), 7-11. <https://doi.org/10.32782/2224-6282/178-1>

8. Решетнікова О.В., Дядик Т.В., Даниленко В.І. Креативний контент у соціальних мережах як стратегія брендингу. Економічний простір. 2025. Вип. 201. С. 137-143. DOI: <https://doi.org/10.30838/EP.201.138-143>

9. E-Commerce. Springer Professional, 2024. URL: <https://www.springerprofessional.de/en/e-commerce/23686580>

Допоміжні

1. Апопій В. В., Міщук І. П., Ребіцький В. М. Організація торгівлі: підручник. 3-тє вид. Київ: Центр навчальної літератури, 2021. 624 с.

2. Височин, І. Адаптивний розвиток мережевого ритейлу в умовах євроінтеграції України. Економіка та суспільство. 2023. №51. DOI: <https://doi.org/10.32782/2524-0072/2023-51-48>

3. Ковальська Л, Дмитрук А. Мережева роздрібна торгівля: сутність та особливості розвитку у воєнний період. Економічний форум. 2023. Вип. 13 (4). С. 3-19. DOI: <https://doi.org/10.36910/6775-2308-8559-2023-4-1>

4. Кучер Л.Ю., Русин-Гриник Р.Р., О.В. Парасюк. Сутність і види ритейлу як середовища розвитку е-комерції. Ефективна економіка. 2023. №11. DOI: <http://doi.org/10.32702/2307-2105.2023.11.20>

5. Наумова, Т., Кирильєва, Л., Лемешко, Я. Трансформація ринку мережевого ритейлу України в умовах глобальних криз та війни. Економіка та суспільство, 2023. №56. DOI: <https://doi.org/10.32782/2524-0072/2023-56-136>

6. Олійник Т., Іванова, М. Розвиток ритейлу в Україні. Молодий вчений. 2024. Вип. 1 (125). С. 126-129. DOI: <https://doi.org/10.32839/2304-5809/2024-1-125-1>

7. Пріщенко А. М. Управління розвитком великих мережевих торговельних підприємств: напрями та перспективи. European scientific journal of Economic and Financial innovation. 2023. № 2 (12). С. 152–164. DOI: <https://doi.org/10.32750/2023-0212>

8. Степасюк Л., Старомінський В. Нові тенденції та виклики вітчизняного продовольчого ритейлу. Економіка та суспільство. 2024. Вип. 59. DOI: <https://doi.org/10.32782/2524-0072/2024-59-20>

9. Тимейчук Ю. Концептуальні основи стратегічного та територіального розвитку торговельних мереж. Економіка та суспільство. 2025. Вип. 77. DOI: <https://doi.org/10.32782/2524-0072/2025-77-46>

10. Шинкаренко Н. В., Шевців Л. Ю. Стратегія кооперенції (коопетиції) в системі ритейлу на засадах омніканальності. Економіка та суспільство. 2021. № 29. DOI: <https://doi.org/10.32782/2524-0072/2021-29-26>

11. Bogoroditska G., Filonenko A., Hrytsenko A. Retail development trends: Domestic and foreign experience // State and Regions. 2021. №1(118). С. 12–16.

12. Dyczkowska J.A, Reshetnikova O. Logistics Centers in Ukraine: Analysis of the Logistics Center in Lviv. Energies. 2022; 15 (21):7975. DOI: <https://doi.org/10.3390/en15217975>

13. Fedyk, M., Kudyn, S., & Bondarchuk, M. (2022). Digitalization of the world business environment under the conditions of global instability. Economics & Education, 7(1), 34–41. DOI: <https://doi.org/10.30525/2500-946X/2022-1-6>

14. Suvorov O. (2022). Dozhyty do potribnoho momentu [To live to the right moment]. Economic truth.

Available at: URL: <https://www.epravda.com.ua/columns/2022/06/1/687694/> (in Ukrainian)

15. Kashperska A.I. Retail market of Ukraine: State and development trends // Business Inform. 2021. №4. С. 120–127. DOI: 10.32983/2222-4459-2021-4-120-127

Інформаційні ресурси

1. Бібліотека ім. В.І. Вернадського. URL: <http://www.nbuv.gov.ua/>
2. Google Digital Marketing & E-commerce Professional Certificate. Coursera, 2024. <https://www.coursera.org/professional-certificates/google-digital-marketing-ecommerce-ua>
3. Офіційний сайт Української асоціації маркетингу. URL: <http://uam.in.ua>
4. Ukraine Daily: політико-економічне видання. URL: <http://www.uadaily.net>.
5. Epicenter Marketplace <https://epicentrk.ua/>
6. Allegro Academy, 2023. URL: <https://academy.allegro.pl/>
7. Rozetka for Business URL: <https://rozetka.com.ua/business/>

Реквізити затвердження

Схвалено на засіданні кафедри маркетингу, протокол від 01 вересня 2026 року № 1

Додаток до силабусу
СХЕМА НАРАХУВАННЯ БАЛІВ, ШКАЛА ТА КРИТЕРІЇ
ОЦІНЮВАННЯ РЕЗУЛЬТАТІВ НАВЧАННЯ

Схема нарахування балів з навчальної дисципліни
денна форма здобуття освіти:

Назва теми	Форми контролю результатів навчання здобувачів вищої освіти						Разом
	Виконання практич. завдань	Розв'язування тестів	Виконання завдань самостійної роботи	Доповідь	Презентація	Тези	
Тема 1. Мережева торгівля в сучасній економіці: бізнес-моделі та тенденції розвитку.	3	2	3				8
Тема 2. Стратегічне маркетингове управління та брендинг торговельної мережі.	3	2	3				8
Тема 3. Маркетингова аналітика та дослідження ринку мережевої торгівлі.	3	2	3				8
Тема 4. Категорійний менеджмент, асортиментна та цінова політика.	3	2	3				8
Тема 5. Візуальний мерчандайзинг, планування простору та викладка товарів.	3	2	3				8
Тема 6. Управління ланцюгами постачання та взаємодія з постачальниками.	3	2	3				8
Тема 7. Управління клієнтським досвідом, лояльністю та омніканальною взаємодією в торговельній мережі.	3	2	3				8
Тема 8. Управління ефективністю маркетингової діяльності.	3	2	3				8
Тема 9. Стратегії сталого розвитку в мережевій торгівлі.	3	2	3				8
Презентація за будь якою темою на вибір					10		10
Презентація за будь якою темою на вибір					10		10
Доповідь за будь якою темою на вибір				8			10
Тези						10*	10
Разом	27	18	27	8	20	10*	100

*додаткову кількість балів здобувач вищої освіти може отримати опублікувавши тези доповідей у межах тем дисципліни. Максимальна кількість балів за опубліковані тези – 10 балів – додаються в кінці семестру.

Схема нарахування балів з навчальної дисципліни
заочна форма здобуття освіти:

Назва теми	Форми контролю результатів навчання здобувачів вищої освіти					Разом
	Виконання практ. завдання	Розв'язування тестів	Виконання завдань самостійної роботи	Контрольна робота	Тези	
Тема 1. Мережева торгівля в сучасній економіці: бізнес-моделі та тенденції розвитку.			3			3
Тема 2. Стратегічне маркетингове управління та брендинг торговельної мережі.	3	2	3			8
Тема 3. Маркетингова аналітика та дослідження ринку мережевої торгівлі.	3	2	3			8
Тема 4. Категорійний менеджмент, асортиментна та цінова політика.			3			3
Тема 5. Візуальний мерчандайзинг, планування простору та викладка товарів.	3	2	3			8
Тема 6. Управління ланцюгами постачання та взаємодія з постачальниками.			3			3
Тема 7. Управління клієнтським досвідом, лояльністю та омніканальною взаємодією в торговельній мережі.			3			3
Тема 8. Управління ефективністю маркетингової діяльності.			3			3
Тема 9. Стратегії сталого розвитку в мережевій торгівлі.			3			3
Контрольна робота				58		10
Тези					10*	10
Разом	9	6	27	58	10*	100

Поточний контроль здійснюється на практичних заняттях впродовж семестру у формі розв'язування тестів, виконання практичних завдань, виконання презентації, виконання завдань самостійної роботи.

Форми, шкала та критерії оцінювання результатів навчання при проведенні поточного контролю успішності здобувачів вищої освіти:

Шкала та критерії оцінювання виконання практичних завдань
для денної та заочної форми здобуття освіти

Кількість балів	Критерій оцінювання
3	Здобувач вищої освіти правильно виконав практичне завдання, вміє пояснити методику розв'язання та зміст застосовуваного понятійного апарату і формул. Вміє аргументувати свої думки. Що дає змогу оцінити формування компетентностей і досягнення програмних результатів навчання на високому рівні
2	Здобувач вищої освіти частково виконав практичне завдання, але не спромігся

Кількість балів	Критерій оцінювання
	аргументувати свою відповідь, помилився у використанні понятійного апарату та методики розв'язання задачі. Що дає змогу оцінити формування компетентностей і досягнення програмних результатів навчання на середньому рівні
1	Здобувач вищої освіти частково виконав практичне завдання, але не спромігся аргументувати свою відповідь, припустився грубих помилок у використанні понятійного апарату та методики розв'язання задачі. Що дає змогу оцінити формування компетентностей і досягнення програмних результатів навчання на достатньому рівні
0	Здобувач вищої освіти неправильно виконав практичне завдання, показав незадовільне знання понятійного апарату, або взагалі нічого не відповів. Що не дає можливість оцінити формування компетентностей і досягнення програмних результатів

Шкала та критерії оцінювання розв'язування тестів
для денної та заочної форми здобуття освіти

Кількість балів	Критерій оцінювання
0-2	По кожній темі 10 тестових завдань. Бали: від 0-2 (по 0,2 балів за кожну правильну відповідь)

Шкала та критерії оцінювання самостійної роботи (письмове завдання)
для денної та заочної форми здобуття освіти

Шкала оцінювання, балів	Характеристика критерію
2-3	Вірно розкриті питання самостійної роботи; ЗВО демонструє розуміння сутності матеріалу, логічність та самостійність у його викладі; аргументовано обґрунтовує свою думку; відповідь містить обґрунтовані висновки. Що дає змогу оцінити формування компетентностей і досягнення програмних результатів навчання на високому рівні
0-1	ЗВО демонструє поверхневі знання і розуміння основних положень питання; наявні суттєві помилки; висновки неповні.

Шкала та критерії оцінювання підготовки доповіді
для денної форми здобуття освіти

Кількість балів	Критерії оцінювання
7-8	Проблема, яка розглядається в доповіді, викладена повно, послідовно, логічно; здобувач повністю демонструє засвоєний результат навчання за темою доповіді. Що дає змогу оцінити формування компетентностей і досягнення програмних результатів навчання на високому рівні.
4-6	Тема доповіді викладена досить повно, але є певні недоліки щодо відповідності результату навчання, логіці викладу; здобувач не повністю володіє матеріалом щодо результату навчання за темою реферату. Що дає змогу оцінити формування компетентностей і досягнення програмних результатів навчання на середньому рівні.
0-3	Тема доповіді нерозкрита або ж повністю не розкриває заявлений результат навчання, здобувач невпевнено володіє темою. Що не дає можливість оцінити формування компетентностей і досягнення програмних результатів.

Шкала та критерії оцінювання підготовки презентації
для денної форми здобуття освіти

Кількість балів	Критерій оцінювання
8-10	Зміст презентації відповідає темі та результату навчання; наявність творчого підходу складання презентації; якісно підготовлена практична розробка, дотримані всі вимоги щодо технічного й естетичного оформлення роботи і орфографічних вимог, наявності електронного (на носієві) матеріалу презентації. Що дає змогу оцінити формування компетентностей і досягнення програмних результатів навчання на високому рівні
5-7	Наявність незначних недоліків у відповідності теми презентації заявленому результату навчання, виконанні презентації та її оформленні. Що дає змогу оцінити формування компетентностей і досягнення програмних результатів навчання на середньому рівні
0-4	Наявність суттєвих недоліків або ж повній невідповідності теми презентації результату навчання, вимогам щодо обсягу, оформлення та викладу змісту презентації. Що не дає можливість оцінити формування компетентностей і досягнення програмних результатів

Шкала та критерії оцінювання написання тез доповіді
для денної та заочної форми здобуття освіти

Кількість балів	Критерії оцінювання
10	Тези підготовлені на актуальну тему з дисципліни та повністю демонструють засвоєні результати навчання, розроблені відповідно до вимог редакції, подані до друку та мають високий рівень оригінальності (більше 80%). Здобувач демонструє високий рівень формування компетентностей і досягнення результатів навчання.
7-8	Тези підготовлені на актуальну тему з дисципліни, демонструють засвоєні результати навчання, розроблені відповідно до вимог редакції, проте потребують суттєвого доопрацювання. Загалом, здобувач демонструє середній рівень формування компетентностей і досягнення результатів навчання.
4-6	Тези підготовлені на не актуальну тему з дисципліни, не повністю демонструють засвоєні результати навчання, проте потребують суттєвого доопрацювання. Загалом, здобувач демонструє базовий рівень формування компетентностей і досягнення результатів навчання.
0-3	Тези виконані частково, не розкривають результати навчання за дисципліною, мають низький рівень оригінальності (менше 60%)

Шкала та критерії оцінювання контрольної роботи
для заочної форми здобуття освіти

Кількість балів	Критерії оцінювання
50–58	Контрольна робота виконана повністю, на високому науково-теоретичному та практичному рівнях, повністю розкриває передбачені результати навчання. Теми розкрито системно, наведено аргументовані висновки та власну позицію, використано актуальні джерела й нормативну базу. Оформлення відповідає всім встановленим вимогам, робота має високий рівень оригінальності. Здобувач демонструє високий рівень формування компетентностей.
38–49	Контрольна робота виконана в повному обсязі та демонструє засвоєні результати навчання, проте містить незначні недоліки (недостатньо обґрунтовані окремі висновки, наявні незначні огріхи в оформленні чи цитуванні). Рівень оригінальності тексту достатній. Здобувач демонструє достатній рівень формування компетентностей і досягнення результатів навчання.
25–37	Контрольна робота виконана загалом, але тему розкрито поверхнево або не в повному обсязі. Присутні окремі теоретичні чи практичні помилки, висвітлення питань потребує доопрацювання. Оформлення містить відхилення від вимог, рівень оригінальності базовий. Здобувач демонструє середній (базовий) рівень формування компетентностей.
0–24	Контрольна робота виконана частково або не відповідає затвердженому завданню/варіанту. Матеріали не розкривають результати навчання за дисципліною, містять грубі фактичні помилки, рівень оригінальності є низьким (виявлено ознаки плагіату) або робота не подана на перевірку. Здобувач демонструє незадовільний рівень формування компетентностей.